

► ASEGURADORAS

Las presiones que hoy se ciernen sobre el negocio de las EPS (p. 12)

► PBI DEL PERÚ

Las cifras que reavivan las dudas en torno a su medición (p. 20)

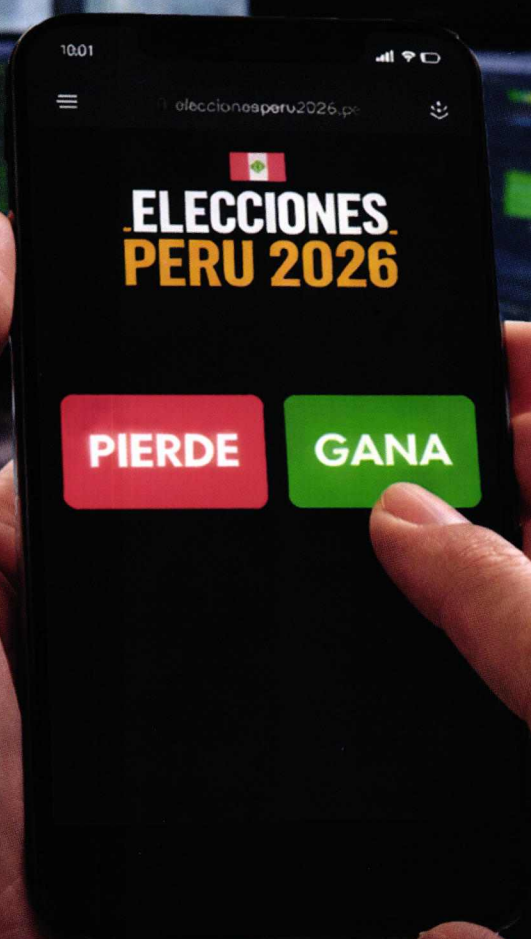
► STARTUPS

El progresivo retroceso del inversionista ángel peruano (p. 14)

ELECCIONES 2026

La apuesta de los mercados

A días de la elección, los mercados trabajan con el escenario base de una segunda vuelta sin mayores amenazas para el modelo económico. El consenso gira en torno a una definición entre candidaturas presidenciales favorables a la inversión. (p. 10)



SEMANAeconómica

ESPECIAL

INVERSIONES

A través de los principales gestores del mercado, **SEMANAeconómica** adelantará los ajustes clave de portafolios que le permitirán a los inversionistas peruanos quedar bien posicionados de cara a un segundo semestre marcado por el inicio de un nuevo gobierno.

Cierre de publicidad:
21 de abril

Fecha de publicación:
26 de abril

Contacto comercial:
publicidad@se.pe



Revistas.PeruRadio.net.pe

SE Índice

5 de abril del 2026 | Año XL | No SE 2005

LA VOZ DE SE Sabemos a dónde nos lleva votar a ciegas, a última hora o influenciados por alguna narrativa tramposa. Ejercemos un voto informado, consciente y libre. 6

VOCES Y OPINIONES Rubén Sánchez, CEO del Grupo San Antonio 7

SE DESTACA El escenario base de los mercados es el de una segunda vuelta con candidatos presidenciales que no representen grandes disrupciones económicas. 10

SE DESTACA El mercado peruano de EPS afronta una desaceleración en el número de afiliados y una creciente presión sobre sus márgenes financieros. 12

Sectores y Empresas

STARTUPS El giro estratégico del inversionista ángel 14

ENERGÍA Un filtro más en el Minem 15

MINERÍA Efecto Zafranal 15

GOBIERNO CORPORATIVO Cuando el desacuerdo destruye valor 16

INDUSTRIA Atlas Copco: "Los clientes priorizan inversiones con rápido retorno" 16

AGROPECUARIO Arándanos diversificados 17

HOTELERÍA Construcción reactivada 17

Economía y Finanzas

MACROECONOMÍA El PBI bajo sospecha 20

BANCA Expectativas por Revolut 21

INVERSIONES Capital Strategies: "Las AFP deberían incursionar en portafolios de innovación" 21

FONDOS DE INVERSIÓN Inversiones IO: "Esperamos que nuestro fondo capte unos S/200 millones" 22

Management

ELECCIONES 2026 En guardia contra las narrativas de fraude 23

ACOSO LABORAL Más allá de la cifra 24

LIDERAZGO La incertidumbre como excusa 24

Legal y Política

ELECCIONES 2026 Lucha por el boleto a segunda vuelta 25

ELECCIONES 2026 Populismo penal 26

Movidas



GIOVANNA CORTEZ Y MARCELO RAMOS ingresaron al directorio de Unacem. Entre tanto, Ricardo Rizo Patrón y Alfredo Gastañeta fueron ratificados como presidente y vicepresidente del directorio, respectivamente.



NICOLÁS SCALZO fue nombrado gerente general de Pluspetrol en Perú, en reemplazo de Germán Álvarez, quien fue ascendido a vicepresidente de Operaciones y Servicios Integrados de Pluspetrol Corporación.



NORMANDO FILHO es el nuevo gerente general de Ajinomoto del Perú. Cuenta con 25 años de experiencia en la empresa. Ha ejercido roles de liderazgo en Brasil y ha tenido responsabilidades regionales para Argentina y Colombia.



El gerente general de ACCEP, **JOSÉ ANTONIO CONTRERAS**, fue elegido presidente del Consejo Directivo de la Cámara Latinoamericana de la Industria de Centros Comerciales (CLICC) para el periodo 2026-2027.



ALEJANDRO RUIZ es el nuevo gerente del Segmento de Consumo de Lenovo en el Perú. El ejecutivo posee más de 10 años de experiencia en los sectores *retail* y tecnológico.



ROCÍO ZEGARRA es la nueva asociada principal del área de Tax de Echecopar. Asimismo, **GIACOMO GIORFFIN** asume el cargo de gerente de Desarrollo de Negocios en la misma firma.



ALONSO SÁNCHEZ es el nuevo director de Inteligencia Artificial del estudio Rebaza, Alcázar & De las Casas. **RAÚL ARTOLA** fue designado *Chief Operating Officer* (COO) del mismo estudio.



SEMANA económica



Número SE 2005

Lima, 5 de abril del 2026

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Jonathan Terranova V., Edward Abarca, Geraldine Hernández.

ANALISTAS / Claudia Gutiérrez Covenas, Tamara Ojeda Tarrillo, Susana Condado Trelles.

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong, Fiorella Hokama

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Héctor Castillo

GERENTE GENERAL / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Silvana Granda Vega

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA
económica

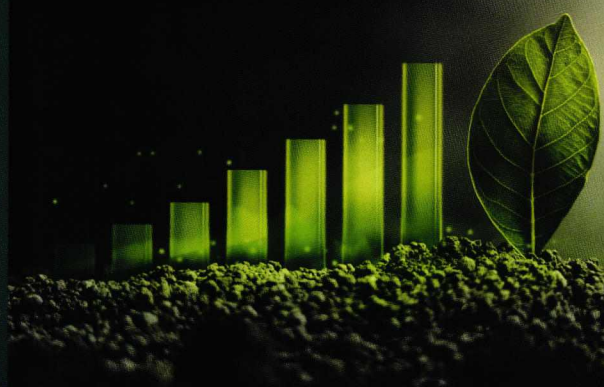
El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>



FORO PRESENCIAL

MEDIR PARA CONVENCER

LOS DATOS ESG QUE CREAN VENTAJA COMPETITIVA



29 DE ABRIL



8:30 AM

La capacidad de producir evidencia ESG se está convirtiendo en un importante diferencial para las empresas. Hoy, el reporte preciso impacta en decisiones de inversión, construcción de alianzas, acceso a nuevos mercados y la confianza de los clientes. Ante este escenario, ¿cómo convertir los resultados de esta medición en una herramienta de gestión estratégica? Descúbrelo en el I Club de la Sostenibilidad del 2026.

Aliados estratégicos:



mitsui



UPC
Universidad Peruana
de Ciencias Aplicadas



Revistas.PeruRadio.net.pe

ESTAMOS EN TUS MANOS

Los peruanos ya sabemos a dónde nos lleva votar a ciegas, a última hora o influenciados por alguna narrativa tramposa, de esas que inundarán el debate público y las redes sociales en los próximos siete días. Ejerzamos un voto informado, consciente y, sobre todo, libre.

En apenas siete días, el Perú celebrará el proceso electoral más complejo de su historia: más de 27 millones de electores serán convocados para participar en cuatro comicios simultáneos. En ellos competirán 37 organizaciones políticas que, a su vez, albergan en sus listas a miles de candidatos, entre aspirantes a la presidencia y vicepresidencias de la República, al Senado, a la Cámara de Diputados y al Parlamento Andino.

Solo la tarea de navegar por la inmensa cédula de votación y encontrar el partido por el que se desea votar en cada una de las cinco columnas será un tarea desafiante para el elector promedio. Y a ello se suman las dificultades adicionales que enfrentarán quienes deseen hacer uso del voto preferencial. Pero, además de compleja, esta elección será determinante. Y es que del resultado dependerá en gran medida que el Perú recupere la estabilidad política perdida en el último decenio. Sin eso, es imposible pensar en las reformas fundamentales y los proyectos de largo plazo que el país necesita para acelerar su desarrollo y dejar la actual dinámica de crecimiento mediocre, casi vegetativo.

Estamos, entonces, ante una coyuntura de máxima urgencia. Y todo parece indicar que no la estamos enfrentando con la seriedad debida. Los primeros responsables de esto son, qué duda cabe, los partidos políticos y sus candidatos, que han convertido esta campaña en un ejercicio banal de demagogia y retórica barata. Por si faltara confirmación, los recientes debates organizados por el Jurado Nacional de Elecciones (JNE) dejaron en evidencia que presentar propuestas realistas y debidamente sustentadas es para ellos mucho menos importante que los insultos, los chistes y las puyas.

Sin embargo, aunque el elenco político sobre el que tenemos que elegir deje mucho que desear, la responsabilidad de la pobreza de la presente campaña no es exclusivamente suya. Los electores también tendríamos que hacernos cargo de lo que nos toca. A fin de cuentas, la orfandad de ideas se explica, en parte, porque no hay una audiencia que las exija y que castigue —con sus votos— a quienes eludan la tarea de

presentarlas. Solemos quejarnos de las cualidades personales y el prontuario de muchas autoridades, pero convenientemente solemos obviar el pequeño gran detalle de que fuimos nosotros, con nuestros votos, los que las pusimos en el poder.

Cambiar esa historia exige ahora un ejercicio de responsabilidad de parte de todos nosotros, los electores. Uno que demanda darnos el trabajo de conocer mejor no solo a los aspirantes a presidente, sino también a vicepresiden-

tes —que, ya sabemos, pueden jugar un papel clave— y, especialmente, los que aspiran a integrar el Senado y la cámara de diputados. En pocas palabras, ejercer un voto consciente, informado y libre, en lugar de dejarse envolver por narrativas falaces e interesadas como la de “no desperdiciar” el voto en pos de un supuesto “voto estratégico”.

Que la oferta política actual sea mayormente nefasta no puede ni debe llevarnos a la desafección. Por el contrario, debe llevarnos a ser aun más exhaustivos y exigentes a la hora de informarnos y decidir nuestro voto. En una circunstancia como la actual, lo peor que podría pasar es que elijamos a un candidato sin tomar en cuenta sus antecedentes, sus ideas y los valores que representan tanto este como su partido.

Ya hemos visto en qué termina eso.

Y sabemos también a dónde nos lleva votar a ciegas, decidir a última hora o elegir siguiendo alguna narrativa tramposa, de esas que esta semana, inevitablemente, inundarán la conversación pública y las redes sociales.

El futuro del país, ese que solemos poner en duda con cada yerro y desvarío de nuestros gobernantes, ahora está en nuestras manos. Elegir a nuestros próximos gobernantes en la cola de votación puede sonar gracioso o anecdótico, pero no es bajo ningún punto de vista ejercer nuestro deber cívico con responsabilidad. Informémonos adecuadamente para poder tomar el próximo domingo una decisión de la que podamos hacernos cargo en los próximos cinco años. A fin de cuentas, de eso se trata ser ciudadano. No eludamos el encargo. ■



Elegir a nuestros gobernantes en la cola de votación puede sonar gracioso, pero no es bajo ningún punto de vista responsable con el país

Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

De aquí no nos vamos

Las distintas iniciativas privadas para promover el voto informado en esta elección constituyen una respuesta a la inacción del empresariado tradicional en procesos anteriores.

Rubén Sánchez

CEO del Grupo San Antonio



SOBRE EL AUTOR

Rubén es administrador de empresas de la UPC, con una maestría en Marketing de EADA (España) y un MBA de ESADE (España) y la Universidad del Pacífico (UP). Cuenta con postgrados en Pepperdine University, Georgetown University y Harvard University (EE.UU.), HEC París (Francia) y el PAD de la Universidad de Piura. Además de su rol en Grupo San Antonio, dirige la Maestría en Gestión de la UP y ejerce como director y miembro de consejos directivos y consultivos de diversas organizaciones.

A lo largo de los últimos lustros, desde hace cuatro o cinco contiendas electorales, la preocupación del empresariado respecto a la posibilidad de que un gobierno de extrema izquierda o comunista nos gobierne ha sido la comidilla de reuniones, foros, paneles, directorios y varios etcéteras donde los ejecutivos tenemos la oportunidad de encontrarnos. Reacciones airadas sobre el daño que estos gobiernos le propiciarían a nuestra economía y a la institucionalidad, sobre el tremendo impacto que tienen en la informalidad y hasta en el crimen organizado y la seguridad son los complementos comunes en dichas pláticas. Pero algo distinto ha llamado particularmente mi atención en la actual contienda: ya no escucho a los empresarios apelar al “me voy del país”, “me mudo” o “me llevo mi dinero”. Ahora, los escucho hablar desde otra posición. Una en defensa de la democracia, de las instituciones y de la responsabilidad social.

Hoy, veo a una generación empresarial diferente. A una que por fin se hace responsable.

“escape” es solo verborrea. Es pura catarsis. Nadie puede mudar tan fácilmente sus ladrillos, sus clientes ni su ventaja competitiva.

Más allá del aspecto emocional, que tiene que ver con el hecho de ser humanos y también tener familia e hijos, expresiones de este tipo han solido ser una respuesta dura a los gobernantes de turno. Un mensaje para expresarles, entre líneas, que llevándonos nuestras empresas los estamos castigando. Y esa es una gran mentira.

Como la catarsis no resuelve problemas, los ejecutivos nos hemos propuesto desde hace un tiempo llevar nuestras preocupaciones a la ac-

ción, al campo del activismo, al rol de influencia. Hoy, estamos haciéndonos cargo. Y, como fruto de ello, hemos visto surgir en esta elección iniciativas como ‘Revisa Tu Candidato’ (Transparencia, Proética, Empresarios por la Integridad, IPAE e IPYS), ‘Votar es Clave’ (PUCP), ‘Guía Ciudadana para Elecciones’ (Perú Sostenible), ‘Ante Todo Ciudadanos’ (Es Hoy, APOYO y VML), ‘Encontrarnos por el Perú’ (Es Hoy y APOYO), ‘Agenda de Reformas por la Integridad’ (Proética), ‘Simulador del Voto - Elecciones Perú 2026’ (RPP), ‘Describe al mejor candidato para ti’ (Innova Labs), ‘Empatriados: Test de Roles de Autoridades’ (Patria C), ‘Con quién coincides’ (Universidad Científica del Sur), entre otras tantas.

Lo más llamativo de esto es que son organizaciones nuevas, en algunos casos incluso alternativas, las que nos representan y van calando por su carácter versátil, ágil e innovador. Y ya no son solo las más tradicionales, a las que prefiero no enumerar para no herir susceptibilidades.

Instituciones como Perú Sostenible, Es Hoy, Empresarios por la Integridad, Capitalismo Consciente, IPAE o L+1 son la respuesta a un sistema empresarial que ya no puede esperar a accionar solo a través de la representatividad. Uno que necesita, casi desesperadamente, de una reacción individual ante la inacción y la pasividad del empresariado tradicional.

En estas elecciones no hago un llamado a la reflexión, ya que es menester individual y no quiero inducir a ninguna preferencia de cara al voto. Pero sí quiero reconocer este despertar del empresariado respecto a procesos electorales previos. Veo a una generación diferente. A una que se hace responsable y que, por fin, reclama sin temor a las represalias, a la crítica ni al estigma.

Que Dios nos ilumine este 12 de abril y que la plantilla de 44 cm por 42 cm con la que votaremos no nos pierda en este deseo de que alguien nos guíe hacia un Perú mejor. ■

Qué Pasó



1 FALLO. La Corte Suprema declaró fundada la demanda y anuló el decreto supremo que prohibía la tercerización de actividades del núcleo del negocio de las empresas. El fallo determina que el Poder Ejecutivo excedió sus competencias al imponer dicha restricción mediante un reglamento. La controversia surgió en el gobierno de Pedro Castillo. Gremios como ADEX, CCL, SNI, SNMPE y Confiep presentaron acciones populares que fueron acumuladas en el proceso. Con esta sentencia, que confirma una suspensión previa del Indecopi, queda habilitada la tercerización de actividades principales, siempre que se cumplan los requisitos legales vigentes.

2 DEAL. Holcim cerró la adquisición de la participación mayoritaria indirecta en Cementos Pacasmayo al comprar el 99.99% de Inversiones ASPI, empresa del Grupo Hochschild que a su vez poseía el 50.01% de la cementera. La transacción involucra tres plantas con capacidad cercana a cinco millones de toneladas y ventas por US\$630 millones en 2025. Holcim informó que el acuerdo se valorizó en 7.1x ebitda y prevé sinergias por US\$40 millones anuales al tercer año. Humberto Nadal continuará como CEO de la empresa.

3 INFRAESTRUCTURA. ProInversión suscribió dos contratos clave para impulsar infraestructura productiva y logística. Por un lado, firmó con Junefield (Holdings) Limited el desarrollo del Parque Industrial de Ancón, con un inversión superior a US\$1,200 millones, que inicia su fase

de implementación y estudios. Por otro, concretó el contrato del nuevo terminal portuario de San Juan de Marcona, que demandará una inversión de US\$405 millones. El proyecto se hará bajo la modalidad APP, incluyendo diseño, financiamiento, construcción y operación.

4 ESCALADA. El IPC de Lima Metropolitana subió 2.38% en marzo, su mayor alza mensual en 32 años, debido a la interrupción del suministro de gas natural, el encarecimiento del petróleo por el conflicto en Medio Oriente y factores estacionales. Con ello, la variación anual de la inflación saltó de 2.2% a 3.80% y superó el techo del rango meta del BCR por primera vez desde septiembre de 2023. Analistas advirtieron que en abril el IPC podría superar el 4%, aunque descartan una espiral inflacionaria. El BCR mantendría su tasa en 4.25% en el corto plazo, salvo que las expectativas de inflación se deterioren o se registren presiones por el lado de la demanda.

5 LUZ VERDE. La SBS aprobó la licencia de organización de Revolut en el Perú, que operará bajo la denominación de Revolut Bank Perú S.A. Este permiso le permite a la *fintech* británica constituir la empresa, definir su estructura y procesos, aunque todavía no podrá captar depósitos ni operar. La licencia otorgada sigue a la solicitud de licencia bancaria completa presentada en enero. Revolut, fundada en 2015 y con más de 70 millones de clientes globales, replicará en Perú el modelo de entrada regulada que ya aplicó en Brasil, México y Colombia.





pro**EXPLO**2026

Organizado por:



INSTITUTO
DE INGENIEROS
DE MINAS
DEL PERÚ

SÉ PARTE DEL CONGRESO DE EXPLORACIÓN MINERA MÁS IMPORTANTE DE AMÉRICA LATINA: proEXPLO 2026



Programa técnico



Core shacks



Cursos cortos



Área de exhibición

Disfruta la oportunidad de visitar Perú, el país con la tradición minera más rica de Sudamérica.

"Promoviendo el descubrimiento para un futuro sostenible"

Visita nuestro sitio web
y descubre más sobre
nuestros cursos cortos.



Centro de Exposiciones Jockey
Lima - Perú



Del 4 al 6 de mayo de 2026

Auspiciadores:

Oro

BARRICK

BHP



Plata

Teck

Cobre



HUBBAY



Bronce

nexa

PODEROSA

Agradecimiento



AZIWELL

CORETECH

FLEET



JRC

ROCK
DRILL

Revistas.PeruRadio.net.pe

LA APUESTA ELECTORAL DE LOS MERCADOS

A una semana de la elección, el escenario base de los mercados es el de una segunda vuelta con candidatos presidenciales que no representen grandes disrupciones económicas ni políticas para el país. Hoy, el consenso gira en torno a un escenario electoral favorable para la inversión.



POR JONATHAN TERRANOVA V.

Asiete de la elección, el tantas veces temido desenlace de las Elecciones Generales encuentra a los mercados inesperadamente calmos y optimistas. Y es que, aunque en el Perú todo pueda cambiar en la fila de votación, hoy los inversionistas y analistas trabajan bajo un escenario base de segunda vuelta sin mayores amenazas para el modelo económico y la plaza local. La apuesta de los mercados apunta a una Presidencia de la República que se disputaría en segunda vuelta entre candidaturas que, independientemente de sus matices particulares, tendrían en común una vena proempresarial.

Sin preocupaciones

A diferencia de lo que suele suceder en la recta final de cada comicio local, los mercados se mantienen ahora más preocupados por el frente externo que por la política nacional. De hecho, las mayores preocupaciones respecto a las variables económicas y financieras provienen de factores como la guerra en Medio Oriente y la presión

inflacionaria que genera el alza del precio del petróleo. “La principal preocupación del inversionista no es el tema local, sino el global. Este es un escenario electoral que, si bien está dividido, hay mayor posición dentro de las propuestas hacia la centroderecha. Es lo que nosotros vemos reflejado en el mercado”, cuenta el Jefe de Asesoría para Perú de Sura Investments, Leonardo Baptista. “No he tenido muchas conversaciones en las que haya percibido un miedo electoral claro. Las variables financieras nos indican que el escenario base es que se mantendrá el modelo económico”, agrega el director de *Investment Strategy & Advisory* de BBVA Perú, Carlos Müller.

El mercado viene descontando este escenario optimista desde meses atrás, refrendado por la retroalimentación de buenos datos económicos a nivel país. Contrariamente a lo que se esperaba, por ejemplo, el apetito de los inversionistas foráneos por bonos soberanos peruanos se mantuvo sin mayor disrupción durante la temporada electoral, hasta antes del inicio de la guerra en Irán.

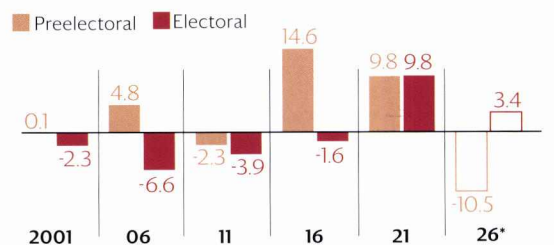
El tipo de cambio, por su parte, estuvo presionado a la baja durante 2025 y el inicio de 2026. La tendencia —nuevamente— se quebró debido a la guerra, algo que queda en evidencia al haberse afectado también el resto de monedas de la región. “Sin la guerra de Irán, el mercado no hubiera reaccionado así. Si miras las elecciones pasadas, el tipo de cambio suele reaccionar con bastante anticipación. Probablemente, habríamos visto al sol incorporar ese riesgo desde octubre o noviembre del año pasado”, advierte Müller.

Las encuestas, de momento, ofrecen sustento a esa lectura optimista de los mercados.



Movimientos de tipo de cambio en el año previo y año de elecciones

Var %

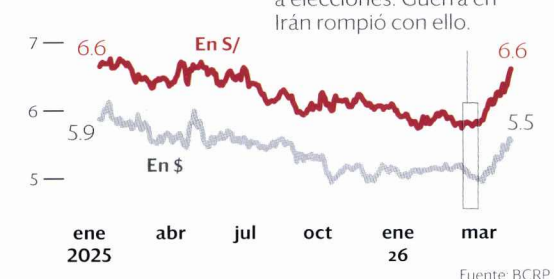


*Dato del año electoral hasta cierre de marzo

Fuente: TradingViews

Rendimiento del Bono del gobierno peruano a 10 años

Var %



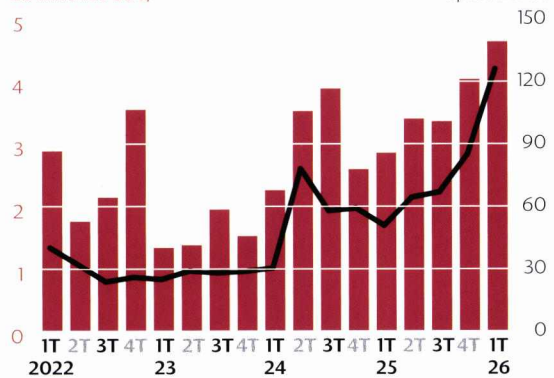
Fuente: BCRP

Montos negociados de renta variable

2022-2026

En miles de millones de S/

En miles de operaciones



Fuente: BVL

Los sondeos de Ipsos Perú ponen en los tres primeros lugares de las preferencias electorales a candidatos de discurso alineado con el *statu quo* económico. Pero también hay consideraciones de corte más estructural: en el recuerdo está, por ejemplo, que ni siquiera el gobierno de Pedro Castillo movió los pilares de la política monetaria. Dicha gestión ratificó a Julio Velarde y mantuvo la independencia del Banco Central de Reserva (BCR), lo que da cuenta de la fortaleza que mantienen los pilares 'macro' del país. Y particularmente en esta elección se presume que un Congreso con más poder sería un obstáculo ante cual-

“Las variables financieras nos indican que el escenario base [del mercado] es que se mantendrá el modelo económico”

quier iniciativa disruptiva que pueda surgir desde el Ejecutivo. “El análisis del mercado se centra en factores más estructurales. El Senado será clave y las simulaciones sobre su configuración apuntan a un componente de centroderecha. Eso nos da una visión de baja disrupción”, explica Ramos.

La bolsa local también estaría operando sobre este escenario de bajo riesgo. Prueba de ello es que el rally que esta arrastra desde el año pasado vino acompañado de un aumento importante de la liquidez en los últimos tres meses (ver gráfico). “Esto se explica porque el mercado está esperando que tome mayor tracción un candidato proempresarial en las próximas elecciones. El mercado ya está apostando, desde diciembre del 2025, por acciones rezagadas que tienen buenos fundamentos”, recuerda el analista senior de Research de Renta4 SAB, César Huiman. “Podría haber cierta cautela, porque las encuestas no muestran un ganador claro. Pero también ponderan, por ahora, una segunda vuelta con un candidato de centroderecha”, agrega el gerente de Estrategia de Renta Variable de LarrainVial Research, Luis Ramos.

Una pizca de cautela

Por ahora, donde se aprecia algo de prudencia es en la gestión de portafolios. Y es que las carteras de banca privada mantienen una postura flexible. “Este tipo de escenarios nos lleva a priorizar los tramos más cortos de la curva. Nos estamos posicionando en el tramo de 1 a 3 años, que consideramos el más conservador frente tanto a riesgos globales como a riesgos locales”, señala Müller.

Del mismo modo, se han incrementado las posiciones en dólares. Y la preferencia por los bonos corporativos con grado de inversión sigue creciendo, según el gerente de Fondos Mutuos de Grupo Coril SAF, Víctor Mendoza Vásquez. Este comportamiento, sin embargo, podría ser de corto plazo, porque los gestores también prevén un escenario electoral favorable que gatille la toma de posiciones en renta fija y deuda. “Hemos creado carteras recomendadas para estos escenarios, que permiten al inversionistas hacer liquidaciones en el exterior con la ventaja tributaria local. En Perú, si vemos la opción de tener una posición más larga en renta fija y, en parte, vendrá por el resultado electoral”, concluye Baptista. ■



SERVICIOS DE SALUD

CONTRASTE ASEGURADOR

El mercado peruano de EPS afronta una actualidad marcada por la desaceleración en el número de afiliados y una creciente presión sobre sus márgenes financieros. A sabiendas de ello, las clínicas con seguros prepago se alistan para seguir ‘pescando’ afiliados en ese río revuelto.



POR SUSANA CONDADO Y MARCO ALVA P.

Las afiliaciones a las Entidades Prestadoras de Salud (EPS) vienen creciendo por debajo de su potencial en el Perú, mostrando incluso, durante el último año, una marcada desaceleración. Ello como fruto de un sistema que presiona tanto sus márgenes como sus esfuerzos de afiliación, y del cual hoy buscan aprovecharse las clínicas privadas con cobertura de seguros de salud.

La presión de las cifras

Las EPS nacieron como complemento a EsSalud para los trabajadores dependientes. En la práctica, sin embargo, han funcionado como un plan de asistencia médica completo. Al cierre de 2025, el número total de afiliados —que incluye a los titulares y los derechohabientes de las cinco EPS que operan en el país (Pacífico EPS, Rimac EPS, Mapfre EPS, La Positiva EPS y Sanitas Perú EPS)— alcanzó los 944,011, de acuerdo con datos de la Superintendencia Nacional de Salud (Susalud). La cifra representa un crecimiento anualizado de apenas 1.8%. Se trata de la cifra más baja de crecimiento registrada desde 2018 —sin considerar el 2020, afectado por la pandemia del Covid-19— e incluso menor a la tasa de crecimiento reportada en 2025 por el empleo formal (4.8%), uno de los principales *drivers* del negocio de las EPS.

Durante la última década, además, el crecimiento anualizado de los afiliados a las EPS no ha podido superar el 4%. “Son casi 7 millones de empleados formales [en el país], pero [las EPS] no tienen 7 millo-

nes de afiliados”, reconoce el presidente de la Asociación de EPS, Eduardo Morón. Detrás de este desempeño está la presión experimentada por los márgenes de las EPS en los últimos años, que no les ha permitido enfocarse en cómo hacer crecer la torta. Por el contrario, las EPS vienen concentrando sus esfuerzos en manejar sus rendimientos financieros de corto plazo, como revela un ex alto directivo de una de las principales EPS del país, quien pidió declarar bajo la reserva de su identidad por tener acuerdos de confidencialidad vigentes.

Los costos técnicos o costos de la salud de las EPS, por ejemplo, han aumentado a causa de una mayor siniestralidad —subió de 84.7% en 2024 a 87.8% en 2025— y de la inflación médica. A ello se suma la obligación de cumplir el Plan Esencial de Aseguramiento en Salud (PEAS) con coberturas ilimitadas.

Las empresas que contratan una EPS destinan a éstas el 2.25% del total del aporte a EsSalud (9%). Pero hoy el Ministerio de Salud está obligado, incluso por orden judicial, a evaluar si dicho porcentaje resulta insuficiente, según Morón.

Este complejo panorama ha empujado a las EPS a orientar sus esfuerzos de afiliación al segmento de pequeñas y

medianas empresas (pymes), en busca de una forma de reflotar el crecimiento. “En EPS Pacífico tuvimos un mayor crecimiento el año pasado, sobre todo, por la penetración en pymes. Ahí aún existe una brecha importante”, explica la gerenta de Productos Empresa de Pacífico Salud, Gabriela Asmat. Dentro de esa apuesta, los planes de EPS para pequeñas empresas son algunos de los más demandados. “Los planes base son los más económicos e incluyen a nuestros centros médicos, FarMapfre y una red de clínicas a nivel nacional”, agrega el director Técnico de Salud de Mapfre Perú, Jorge Gómez.

Amenaza clínica

Al retador entorno descrito se ha sumado en el último tiempo una nueva amenaza para el negocio de las EPS: la de la creciente competencia de seguros prepago pertenecientes a los centros de salud privados. Estos vienen ganando tracción con una competencia cada vez más firme, siendo su público objetivo el segmento de trabajadores que aún no optaron por una EPS. “Hay un crecimiento conjunto con las EPS, pero los seguros propios de las clínicas están cobrando más relevancia. La participación del Plan de Salud de Sanna estuvo alrededor del 12% en 2024. En 2025 fue de 15% y este año se proyecta un 18%. [A este ritmo] llegará al 20% en dos años”, estima el gerente comercial de Prestadoras de Pacífico Salud, Alex Esaine.

Del universo de atenciones en Sanna, el 80% aún proviene de las EPS y el 5% de atenciones particulares. Esaine, sin embargo, no descarta que los afiliados a

La cifra total de afiliados a las EPS creció apenas 1.8% en 2025, muy por debajo del crecimiento del empleo formal

las EPS decidan migrar en el mediano plazo. “Los planes de salud de Sanna son programas integrales que cubren todas las especialidades, tal y como lo puede hacer una EPS, pero a un costo menor”, argumenta. Por ejemplo, la prima promedio del Plan Salud de la Clínica Javier Prado —que tiene una cobertura transversal e incluye maternidad y vacunación— representa cerca del 50% de lo que puede costar una prima de EPS actualmente en el mercado.

Además de competir por precio, otras clínicas lo hacen por red de atención. El plan familiar de la Clínica San Pablo, por ejemplo, ofrece como diferencial una cobertura en Lima, Arequipa, Trujillo y Huaraz. “[Los usuarios] suelen atenderse en un establecimiento y, cuando encuentran una opción que es sustancialmente más económica, la toman”, explica el gerente general de la Clínica Javier Prado, Jorge Ruiz, quien sostiene que muchos trabajadores prefieren atenderse cerca a sus establecimientos de trabajo.

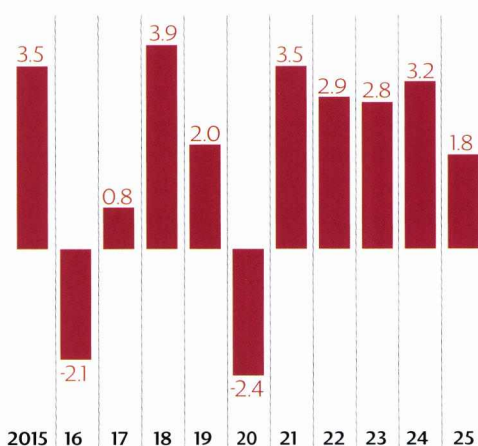
Aunque el grueso de los pacientes de las clínicas sigue proviniendo de las EPS, hoy la foto es muy distinta desde las empresas. Y es que solo entre el 20% y 25% de los trabajadores formales cuenta con una EPS. “Los afiliados a las EPS son los trabajadores de mayores ingresos. Si la compañía no tiene un aporte importante que sea extensivo a todos los colaboradores, muchos no se afilian. Y quienes cuentan con EsSalud o el SIS, si tienen un poco de ingreso discrecional, buscan planes privados. Ahí entramos nosotros”, afirma Ruiz.

El 20% de los afiliados al Plan Salud de la Clínica Javier Prado proviene de los seguros corporativos, un canal que la clínica cubre desde abril de 2025. Del mismo modo, en marzo de este año la Clínica San Pablo ingresó al segmento B2B. “El mercado está requiriendo ventas para empresas con descuento en planilla, pero algunas también buscan comprar para sus trabajadores, porque el costo es bastante razonable. De acuerdo con los primeros sondeos que hemos hecho, esperamos un desarrollo importante”, anticipa el gerente comercial corporativo de la Clínica San Pablo, Manuel Marroquín.

Este 2T26, Sanna se sumará al canal corporativo y la Clínica San Felipe lanzará un seguro propio, inicialmente para el canal B2C. Esfuerzos que evidencian una búsqueda de oportunidades en ese nicho y anticipan una férrea competencia para las EPS. ■

Tasa de crecimiento de afiliados a EPS

En %



Fuente: Susalud

STARTUPS

El giro estratégico del inversionista ángel

La inversión en startups en el Perú atraviesa hoy una etapa de ajuste, con tickets más bajos y una tendencia hacia esquemas más estructurados.

Un nuevo enfoque viene cobrando fuerza en las estrategias de los inversionistas ángeles del ecosistema local: aunque todavía recurren a la inversión directa, hoy muestran una mayor tendencia a canalizar su capital a través de fondos de *venture capital* (VC).

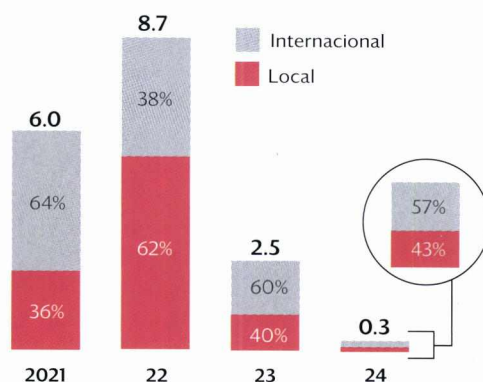
Tradicionalmente vinculada a etapas tempranas, la inversión ángel ha registrado una caída notoria durante los últimos años (ver gráfico), motivada por la falta de liquidez y *exits*, es decir, la recuperación de la inversión mediante venta. Así, varios inversionistas han decidido adoptar una posición de espera antes de reinvertir, explica el presidente de la Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP), José García. La situación en cuestión, además, ha generado que los retornos se ubiquen por debajo de lo esperado por el mercado. “Tenemos la expectativa de recuperar capital con un ligero retorno, pero no compensa el riesgo en el Perú. Existe cierta desilusión”, comenta Lucho Torres, *founder* de AVP Ventures, fondo que surgió de la inversión ángel.

En este escenario The Board, red peruana de inversionistas ángeles especializada en capital de alto riesgo, ha decidido que este año entrará en una etapa en la que buscará consolidar y aguardar la venta de posiciones de su portafolio, compuesto por 30 startups. El giro contrasta con lo que ocurría en años previos, cuando buscaba activamente nuevas inversiones, menciona su *senior investment analyst*, Nicolás Neuhaus.

Detrás del momento actual también está la determinación de muchos inversionistas de concentrar su capital en un número limitado de startups, en lugar de focalizar su estrategia en construir un portafolio. En consecuencia, los tickets se han reducido: en el último lustro pasaron de un rango promedio de US\$100,000 — US\$200,000 a montos que oscilan entre US\$10,000 y US\$50,000, explica el principal

Monto anual invertido por inversionistas ángeles en el ecosistema peruano

En millones de US\$



Fuente: PECAP

del fondo Alaya Capital, Luis Narro.

Es por estas razones que las personas naturales de alto patrimonio están optando por canalizar sus inversiones de VC mediante fondos especializados, muchas veces como puerta de entrada al ecosistema. Así, pueden delegar el análisis a gestores y diversificar el riesgo. “Los US\$2.5 millones que hemos levantado provienen de más de 60 inversionistas que han aportado entre US\$40,000 y US\$50,000 cada uno para invertir en el fondo”, cuenta el *managing partner* y *founder* del fondo ADN.VC, Diego Alfágeme.

En la misma línea, el último fondo de Alaya reunió cerca de 20 inversionistas individuales con tickets promedio de US\$20,000.

En paralelo, la inversión directa continúa activa, aunque en menor volumen, siguiendo una tendencia hacia la especialización y la búsqueda de mayor solidez. En esa línea, han surgido nuevos formatos para incentivarla. El Centro de Innovación y Emprendimiento de la Universidad de Piura organizó en 2025 un espacio privado para su red de inversionistas ángeles, donde presentó dos startups como oportunidades de inversión. Su plan es continuar haciéndolo. “Esta cercanía genera mayor valor y permite una visión más aterrizada de la realidad de inversión en las startups”, concluye el director del centro, Carlos Rodrich. (CGC)



ENERGÍA

UN FILTRO MÁS EN EL MINEM

El crecimiento orgánico de las empresas eléctricas pasará por mayores filtros burocráticos. Un proyecto de decreto supremo del Ministerio de Energía y Minas (Minem) busca reglamentar las condiciones para evaluar la integración vertical en el sector.

Hoy, la legislación vigente no prohíbe dicha clase de integración, pero sí establece un control previo para las adquisiciones a través del Indecopi, es decir, para el crecimiento inorgánico. Luz del Sur, por ejemplo, ha adquirido cuatro proyectos renovables no convencionales en los últimos dos años que recibieron luz verde de la agencia, lo que le ha permitido a la empresa reforzar

"El riesgo es que la solicitud quede rondando en el Minem"

su presencia en generación.

La novedad es que el proyecto de decreto busca que las operaciones de crecimiento orgánico –desarrollo de proyectos *greenfield*– pasen por el filtro del Minem y el Indecopi. "Están reglamentando un artículo de la ley que estaba pendiente de precisión", explica el socio de Diez Canseco Abogados, Daniel Schmerler. La medida aplicaría, sobre todo, a los grupos

empresariales que superen un 30% del *share* de mercado. "Cuando eso ocurra, el Minem lo evaluará y le pasará

la información al Indecopi para que termine de evaluar si hay impacto o no en el mercado", añade Schmerler.

Es poco probable, sin embargo, que el Indecopi bloquee un crecimiento orgánico. "El mercado de distribución es bastante regulado y el de generación es



bastante competitivo. Desarrollar un proyecto desde cero agregaría más competencia", explica el abogado especialista en el sector de energía, Pedro Antonio Morales.

El principal impacto estaría en los plazos. El proceso podría extenderse antes de obtener las aprobaciones para iniciar la construcción. "El riesgo es que la solicitud quede rondando en el Minem y demore en pasar al Indecopi", dice un ejecutivo de una distribuidora sin autorización para declarar. Los

proyectos de Luz del Sur y otra empresa de su grupo económico, Pluz Energía, pasarían por el proceso. "Están pensando adquirir o desarrollar proyectos de generación", señala el director de Nexta Consultoría, Javier Matos.

La aprobación del proyecto es incierta y podría quedar en manos de la próxima administración. "No veo que un gobierno de transición tome esa decisión", agrega Schmerler. SEMANA económica solicitó a Luz del Sur participar en este artículo, pero la empresa declinó. (ASU)

MINERÍA

EFFECTO ZAFRANAL

La decisión de Teck Resources de postergar la construcción del proyecto cuprífero Zafranal este año tendría un efecto moderado en las inversiones mineras previstas para 2026, pues el desembolso esperado para este periodo era aún incipiente. "Podría tener un impacto de más o menos 0.05 puntos del PBI [para 2026]", estima la economista

senior del Instituto Peruano de Economía (IPE), Paola Herrera.

El impacto, sin embargo, sería más notorio en el mediano plazo si la postergación se prolonga indefinidamente y si otros proyectos *greenfield* tampoco entran en operación. El proyecto

Trapiche, de Buenaventura, o el proyecto Pampa de Pongo, de Jinzhao Mining, podrían compensar parcialmente la postergación de Zafranal, pero será clave que inicien sus obras pronto, considera el economista jefe de BBVA Research en Perú,

Hugo Perea.

Hoy, la inversión minera viene impulsada, principalmente, por proyectos *brown-field*, como ampliaciones o reposiciones orientadas a extender la vida útil de operaciones ya existentes. "No están saliendo nuevos grandes proyectos en el Perú, como

ocurría en otros años. Y no es por falta de potencial geológico o apetito en el mercado", cuestiona el socio de Rebaza, Alcázar & De Las Casas, Luis Miguel Elías.

La decisión de Teck vuelve a poner en evidencia una competitividad minera peruana rezagada frente a otros países como Chile, donde la minera canadiense ha decidido priorizar sus inversiones para aumentar la producción en su mina de cobre Quebrada Blanca, pese a

que, durante la cumbre minera Perumin 37, anunció que en 2026 iniciaría la construcción de

Zafranal. "Estaban bien encaminados. Tenían unos temas menores pendientes con *stakeholders* locales para el uso de un acuífero y otro sobre la transferencia de una superficie importante

para el proyecto, que estaba en manos de la Superintendencia Nacional de Bienes Nacionales", recuerda el exministro de Energía y Minas, Jorge Montero.

La compañía canadiense atraviesa hoy un proceso de fusión con Anglo American, por lo que "están tomando precauciones. No quieren abrir nuevos frentes de riesgo en un país con inestabilidad política, que pueda complicar el proceso de fusión", añade Montero. (EAA)

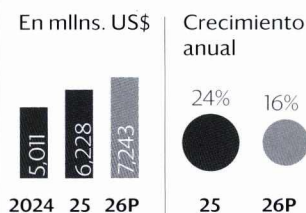
Con una inversión de US\$ 1,900 millones, Zafranal es uno de los proyectos más importantes de la cartera

Inversión minera nominal en el Perú 2024-2026

Si no se posponía la construcción de Zafranal



Al posponerse la construcción de Zafranal



Fuente: Instituto Peruano de Economía (IPE)

Cuando el desacuerdo destruye valor



Felipe Boisset,
Socio y *cohead* del área de Fusiones y
Adquisiciones de Rebaza, Alcázar & De Las Casas

En el Perú, muchos acuerdos societarios siguen construyéndose de forma incompleta: sin salidas claras para resolver diferencias insalvables entre las partes.

El *deadlock* (o diferencia irreconciliable) entre accionistas no suele ser un fruto de la mala suerte. Es, en muchos casos, la consecuencia natural de estructuras societarias mal diseñadas. Ver dos partes con igual poder, visiones distintas y ninguna salida clara es algo bastante común. Lo que sorprende, sin embargo, es que esto no se prevea en el país.

En el Perú, aún persiste la idea de que el conflicto severo se resuelve con diálogo o, en el peor de los casos, con paciencia. Nada más lejos de la realidad. Cuando la diferencia es irreconciliable, insistir en la negociación solo prolonga la parálisis de la compañía y hasta su pérdida de valor. El negocio deja de gestionarse y lo que pasa a administrarse es el desacuerdo.

El problema no es el conflicto, sino la ausencia de mecanismos para resolverlo. Y es que muchos convenios de accionistas siguen construyéndose de forma incompleta. Detallan quóruns, listan materias reservadas, pero evitan lo esencial: qué hacer cuando las partes simplemente no están de acuerdo. Así, diseñan una sociedad asumiendo que nunca habrá un desacuerdo relevante.

Ya existen herramientas probadas: cláusulas tipo *shotgun*, opciones cruzadas a gatillarse ante un *deadlock*, procesos de venta forzada y subastas internas. Todas tienen como fin obligar a las partes a convertir el conflicto en precio y, como consecuencia de ello, que solo una quede en el accionariado. Pero lo que falla muchas veces es su ejecución. Reglas ambiguas, plazos laxos o dependencias excesivas de la voluntad de quien ya decidió patear el tablero terminan neutralizando estos 'remedios'. Y un mecanismo de salida inejecutable es lo mismo que uno inexistente.

Hoy, la discusión ya no pasa por si se debería incorporar cláusulas de *deadlock* en los acuerdos de accionistas, sino por cómo asegurar su efectividad. Redactarlos pensando en el peor escenario —incluyendo estructuras que automaticen la transferencia— no es desconfiar de tu socio. Es proteger tu inversión. ■

"Los clientes priorizan inversiones con rápido retorno"

Julio Hernández, gerente general de Atlas Copco Región Andina (Perú y Bolivia), comenta la apuesta local de la multinacional sueca en un año marcado por la incertidumbre de las Elecciones Generales.

¿Qué relevancia tiene el Perú para Atlas Copco?

Perú es el tercer mercado más importante en Sudamérica, en todas las áreas del negocio, después de Brasil y Chile. En tecnología de compresores —que involucra compresores eléctricos estacionarios—, el área con mayor volumen de negocio, Sudamérica representa más o menos el 5% del negocio global.

¿Qué proyecciones tiene para este año?

Cerramos 2025 con US\$74 millones en la región andina, con el 95% proveniente del Perú. Y en tecnología de compresores crecimos 18%: con el 55% de las ventas en el sector minero y el restante en sectores como agro, alimentos y bebidas, manufactura y textiles. El 2023 fue complicado por una reducción en los volúmenes de venta, debido a la menor demanda en activos de capital. Pero en 2024 empezó la recuperación, y la consolidación siguió en 2025. Este año también vemos potencial de crecimiento.

Ante el contexto electoral, ¿no esperan que la demanda vuelva a ser afectada?

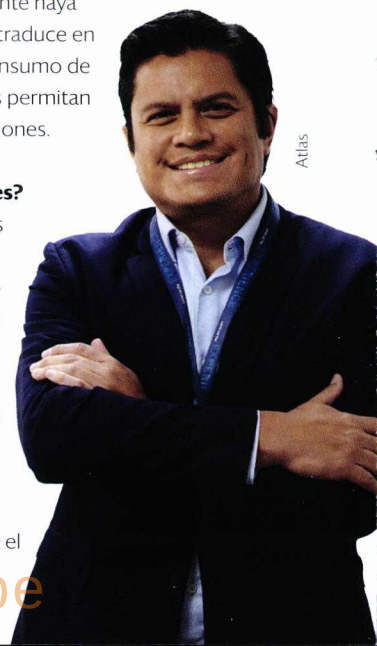
Los inversionistas finalmente han entendido que los indicadores macroeconómicos del Perú a largo plazo están funcionando bien. Y, en nuestro caso, se refleja en el servicio de postventa. Los clientes, sobre todo los mineros, han entendido que tener contratos de mantenimiento a largo plazo, que le den confiabilidad a sus operaciones, [es una decisión que] al final paga.

¿Cómo se refleja eso en el resto de su portafolio?

Vemos una demanda continua en el sector industrial y minero. Priorizan inversiones donde realmente haya eficiencia y rápido retorno. Esto se traduce en equipos que permitan reducir el consumo de energía y que tecnológicamente les permitan un mayor control sobre sus operaciones.

¿En qué enfocarán sus inversiones?

Ligado al servicio postventa, hemos crecido casi un 40% en Lima en los últimos cuatro años. También tenemos instalaciones en Arequipa y en el norte, y estamos evaluando ir a Moquegua, ante la presencia del corredor minero. Además, estamos relanzando en Perú la división de *Medical Gas Solutions* para generar oxígeno y aire medicinal, debido al pipeline importante de inversión en el sector hospitalario. (CGG)



Atlas

AGROPECUARIO

ARÁNDANOS DIVERSIFICADOS

En el tramo final de la campaña 2025/2026 de arándanos, a marzo las exportaciones han alcanzado las 380,939 toneladas, según Proarándanos. El resultado es menor al proyectado en 2025, pero tras los ajustes por riesgos climáticos se ubica ligeramente

por encima de lo esperado.

Aunque el mercado de Estados Unidos se mantiene como el principal destino, su crecimiento ha sido acotado, tanto en el resultado de la campaña (ver gráfico) como en el anual. "En 2025, los envíos en volumen a EE.UU. sólo crecieron 1% frente a 2024, el avance más bajo de la última década, excluyendo la caída de 2023 por el El Niño", explica la analista de

Estudios Económicos de Scotiabank, Katherine Salazar.

La moderación del resultado está relacionada con la decisión de las empresas del sector de diversificar sus envíos a mercados más competitivos en costos, en un contexto arancelario más exigente. De esta manera, Europa y Asia han absorbido buena parte del volumen.

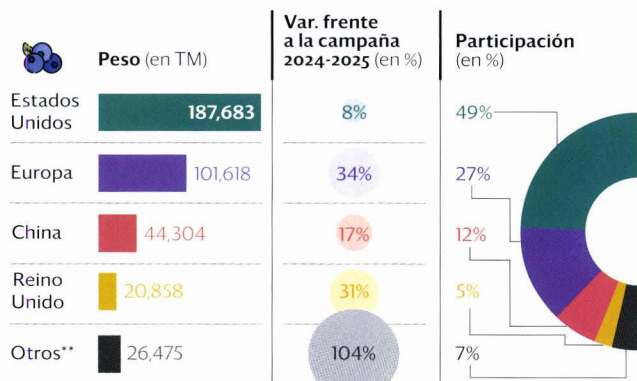
En Asia, además de China (SE195), mercados como Singapur y Tailandia también registran crecimientos relevantes. En Europa, el mayor ingreso de la producción peruana también estuvo vinculado a la menor producción de competidores tradicionales como Polonia, afectada por factores climáticos, explica el presidente de Proarándanos, Miguel Bentín. Aunque aún incipientes, los mercados del Medio Oriente como Israel, Arabia Saudita y Emiratos Árabes muestran

avances relevantes, agrega la analista senior de ComexPerú, Mercedes Obregón. De cara a la siguiente campaña, El Niño será determinante. "Las zonas al norte de Lima podrían enfrentar

mayor exposición climática, mientras que el sur presentaría mayor estabilidad relativa", estima el CEO de Camposol, Ricardo Naranjo. Incluso así, su expectativa es positiva. Una mejor distribución del volumen a lo largo de las semanas de campaña ha permitido reducir los picos de producción y la presión sobre los precios.

No obstante, los resultados FOB –que incorporan los costos de embarque en el país de origen– podrían crecer a un ritmo más moderado, debido a un entorno de mayores costos (SE2003), advierte el presidente del Comité de Frutas y Hortalizas de ADEX, Elkin Vanegas. (CGC)

Exportación de arándanos por destino*



*Acumulado a la semana 12 de la campaña 2025-2026

**Incluye Canadá, Taiwán, Tailandia, Brasil, Colombia, etc

Fuente: Proarándanos

HOTELERÍA

CONSTRUCCIÓN REACTIVADA

Tras un 2025 en el que la inversión en nuevos hoteles volvió con fuerza, el sector se alista para repetir un año activo en construcciones a nivel nacional. Aunque la expansión de las operaciones no se limitará a nueva infraestructura, pues algunos empresarios también evalúan crecer mediante adquisiciones.

El buen desempeño del turismo nacional y corporativo, sumado al aumento de turistas extranjeros, impulsó los resultados del sector hotelero y permitió a los empresarios retomar agresivos planes de inversión. El foco ya no está sólo en remodelar, sino en construir nueva infraestructura hotelera. "Hay un boom en la inversión. Se han construido

varios hoteles grandes, como el InterContinental", sostiene el socio principal del Muñiz, Mauricio Olaya.

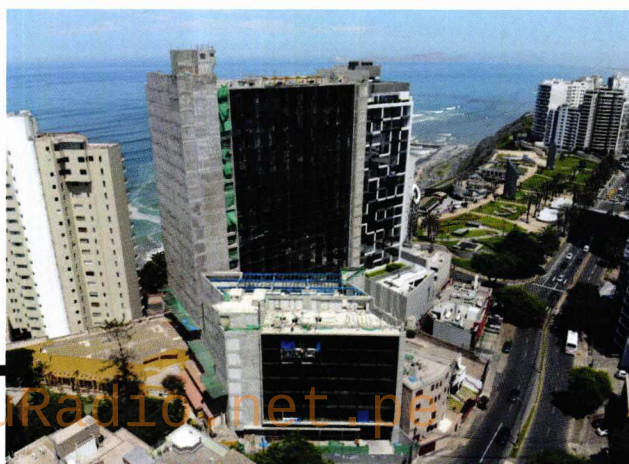
La ola de construcciones se mantendrá con fuerza en 2026. En Lima, por ejemplo, se está desarrollando un hotel cerca del malecón de Miraflores y otro "cerca de la Plaza de Armas", señala el director de RE Propiedades, Sandro Vidal. Los desarrollos no se limitan exclusivamente a la capital. Casa Andina, por ejemplo, desarrollará dos o tres hoteles nuevos. "Evaluamos opciones en la costa sur, en la norte, en la selva y en el Cusco", detalla su CEO, Juan Stoessel. Aranwa, por su parte, está desarrollando hoteles en Arequipa y Barranco. "A mediano plazo tenemos proyectos en Surco y Chancay", adelanta su CEO, Gonzalo Calderón.

No sólo las cadenas hoteleras ya posicionadas tienen estos

planes: otros inversionistas, especialistas en *real estate*, también están apostando por el desarrollo hotelero. "Savile Holding está desarrollando un *resort* en Buenos Aires y explora proyectos similares en el Perú. Y hay una inmobiliaria que ha comprado un terreno en la ciudad de Cusco para un hotel", dice el socio de Garrido Abogados, Ricardo Garrido.

La apuesta de los hoteleros no se limita a nuevas construcciones. Para continuar su

expansión, evalúan adquirir hoteles ya existentes. "Estoy viendo una transacción para un hotel tradicional y otra para un *apart hotel*", revela el socio de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Guillermo Ferrero, quien anticipa que la "oportunidad de crecimiento del turismo jugará a favor de los M&A". Aranwa, por ejemplo, evalúa esta posibilidad. "En 2025 adquirimos dos hoteles en Cusco y buscamos más propiedades", añade Calderón. (ASU)



Diffusión



SONDA
make it easy

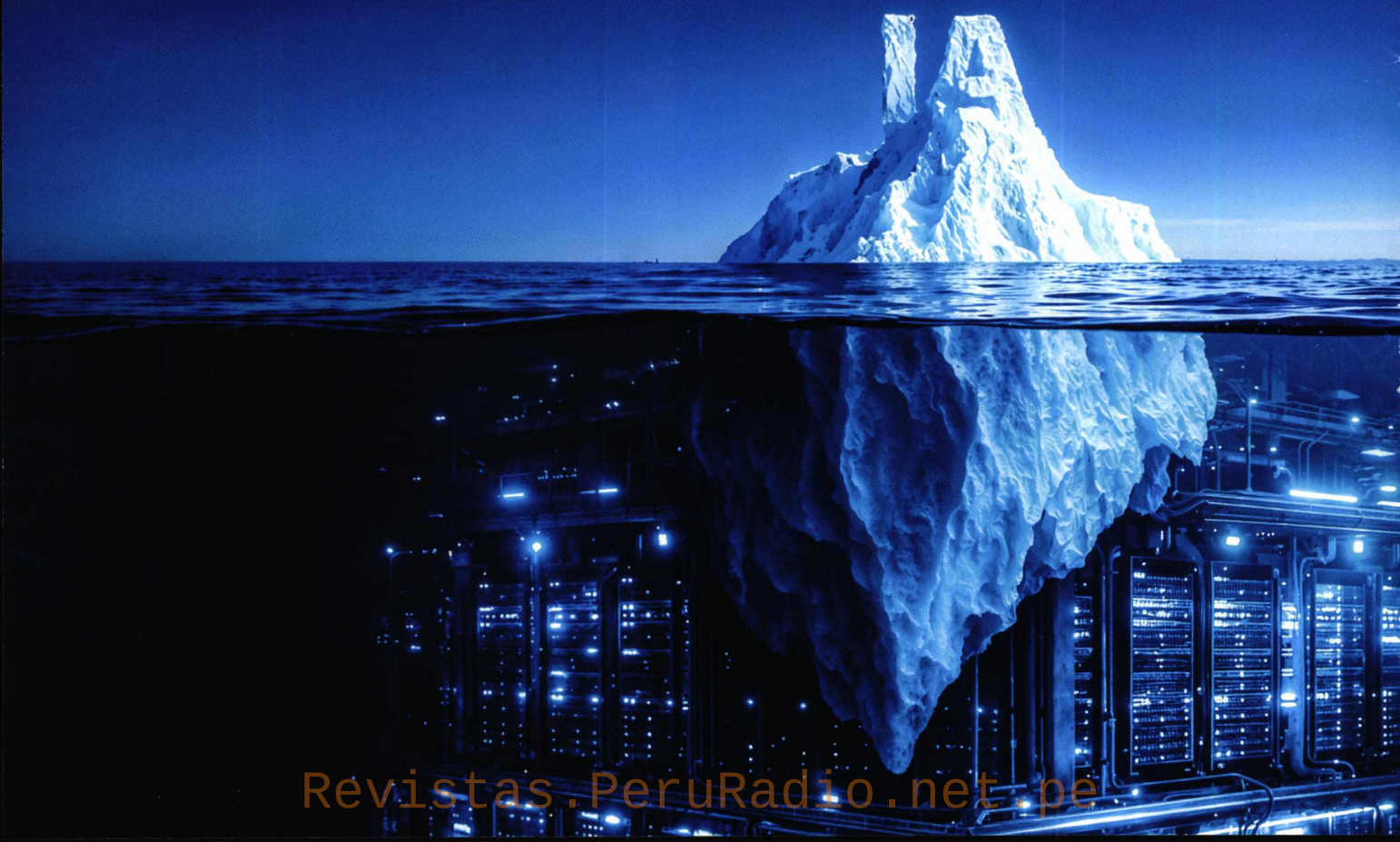
HPE

ROUNDTABLE

Infraestructura para la IA

El nuevo reto estratégico de las empresas

7 DE ABRIL



Revistas.PeruRadio.net.pe

Con la participación de:



Abner Ballardo

VP de TI de
Scotiabank Perú



Giselle Larco

VPE de Transformación
de RIMAC



Jalil Sotomayor

COO de
Pacífico Seguros



Mónica Nureña

Líder de *Data Strategy*
& *Data Portfolio Management*
de BBVA en Perú



Carolina Carbone

Head de Inteligencia
Artificial de Mibanco



María Eugenia Basauri

Country Manager
de SONDA



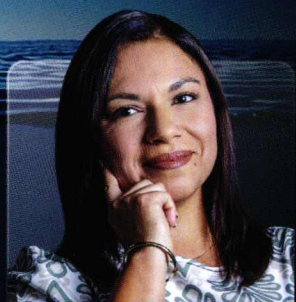
Jair Sánchez

Cloud AI Leader Latam
de HPE



Sergio Rospigliosi

Gerente de Innovación y
Desarrollo Empresarial
de Banbif



Úrsula Sánchez

Gerente de Operaciones
y Proyectos de TI de Niubiz



Paul Troncoso

Gerente de Área Senior
de *Data & Analytics*
de Izipay

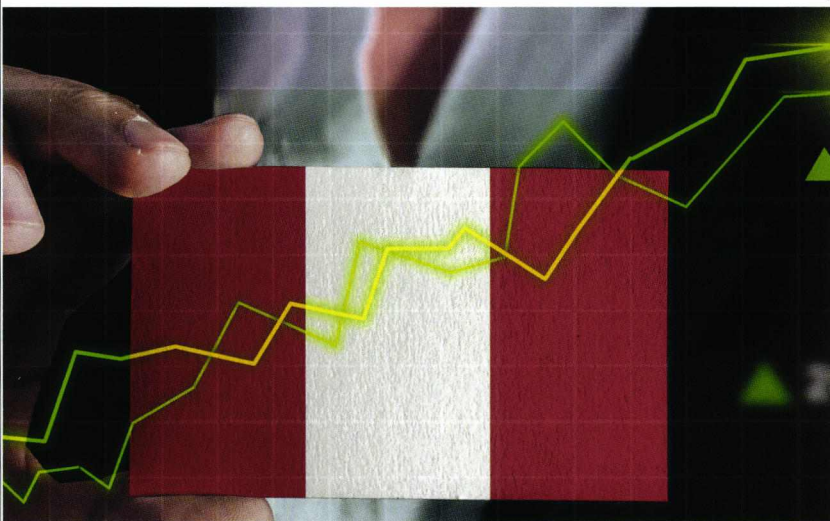


Jorge Luis Delgado

Director Comercial
y Servicios de SONDA

Economía y Finanzas

Getty



MACROECONOMÍA

El PBI bajo sospecha

La discusión respecto a la necesidad de revisar cómo se mide el PBI ha recobrado vigencia. No obstante, no hay consenso sobre si esto supone que el país está creciendo más.

La idea de que el crecimiento del PBI podría estar quedándose corto frente al verdadero pulso de la economía ha vuelto a cobrar fuerza. Los actuales indicadores de actividad, empleo y gasto dan cuenta de un dinamismo que no termina de reflejarse en la cifra agregada. “Hay una sensación de que hay un dinamismo mayor de lo que las cifras reflejan. Se debe realizar una nueva revisión de las cuentas nacionales para tener en cuenta cómo ha cambiado la economía”, señala el gerente de Estudios Económicos de Scotiabank Perú, Guillermo Arbe.

La discusión no es nueva: ya en 2020 el presidente del BCR, Julio Velarde, y la entonces ministra de Economía, María Antonieta Alva, coincidieron en advertir que el año base para la estimación del PBI estaba rezagado y podía no capturar adecuadamente los cambios en la estructura productiva. Hoy, el tema regresa con más fuerza porque los indicadores de situación apuntan a una economía más dinámica que lo que refleja la cifra oficial.

En 2025, el PBI creció 3.4%, pero la masa salarial formal creció 9.1% real, el IGV interno se mantiene en torno a 6% y el consumo de cemento aceleró a dos dígitos. “Se ve como un divorcio entre indicadores de demanda y de oferta, con una expansión fuerte del gasto que no tiene el mismo correlato en

la producción”, explica Hugo Perea, economista jefe de BBVA Research.

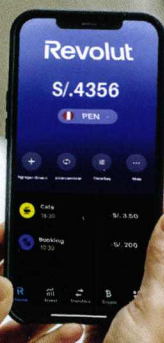
Detrás de este descalce puede estar una economía que cambió de composición más rápido que su medición, todavía anclada en una base del 2007. El mayor peso de servicios, desde lo digital hasta el consumo personal y empresarial, supone rezagos en la captura de nuevas actividades, en un entorno en el que la demanda interna ha venido creciendo. “Es una preocupación que regresa por cómo vienen los indicadores [...] es vergonzoso que el año base tenga pendiente una actualización de décadas”, señala Marco Ortiz, exsubgerente de Diseño de Política Monetaria del BCRP.

En paralelo, otra parte del dinamismo puede estar originándose en segmentos que no se registran plenamente en la producción, pero sí aparecen en el gasto. Una de estas actividades sería la minería ilegal, que produce ingresos reales que se reflejan en consumo e importaciones, pero cuya producción y exportación no se registran adecuadamente. Todo esto, cuando la minería ilegal de oro, en medio de precios altos sostenidos, habría alcanzado una magnitud comparable a la minería formal, según estimaciones del Instituto Peruano de Economía. “No me extrañaría que la minería ilegal sea el sector de la economía que más

haya crecido desde 2007, y no está bien incorporado en las cuentas. Yo le doy más peso a lo que pasa en la minería ilegal para explicar esta sensación de mayor dinamismo que no se refleja en el PBI”, argumenta Arbe.

Si bien existe un consenso generalizado respecto de que es necesario revisar cómo se mide el PBI, esto no implica necesariamente que la corrección sea al alza. Parte de la señal de la demanda se apoya en importaciones, que no suman directamente al PBI, o se atiende por una reducción de inventarios. “Hay un problema en la medición, sin duda, pero no podemos tener claro el sesgo. Podemos estar creciendo más, sí, pero también podría no ser el caso”, concluye Eduardo Jiménez, jefe del Sistema de Información de Macroconsult. (JTV)

Hay un descalce entre los indicadores y la cifra agregada



BANCA

EXPECTATIVAS POR REVOLUT

Revolut obtuvo la autorización de organización por parte de la Superintendencia de Banca, Seguro y AFP (SBS), un paso clave para convertirse en el primer banco 100% digital del país.

El neobanco de origen británico estima que hacia finales de año culminará con el fortalecimiento de su equipo

local y la implementación de la infraestructura necesaria para operar. Por lo pronto ya ha empezado a generar gran expectativa en el mercado local. De momento, ya cuenta con casi 60,000 personas inscritas en su lista de espera, reveló Revolut a SEMANAeconómica.

Asimismo, numerosos contactos profesionales han mostrado interés por unirse a la filial local del neobanco. A la fecha, Revolut Perú tiene alrededor de 20 personas en su equipo y espera aumentar ese número

en los próximos meses.

La oferta innovadora que traerá Revolut moverá la aguja de la competencia de la banca tradicional, estima Ljubica Vodanovic, socia fundadora de Vodanovic.

Pero esa competencia tendría que ser progresiva

porque el nuevo jugador tendrá que adaptar primero su modelo de negocio al contexto y a los desafíos que representa el Perú, advierte.

La autorización de organización otorgada por la SBS permitirá a Revolut elevar la escritura pública de constitución de la sociedad, paso previo a la inscripción en registros públicos, lo que le otorgará personería jurídica en el país, explica Farah Torres, asociada senior de DLA Piper.

Pero para empezar a operar Revolut aún debe conseguir

la autorización de funcionamiento. Eso implica aprobar los manuales de organización, funciones y políticas que aplicará, contratar a todo su personal e implementar sus sistemas e infraestructura, detalla Torres.

Cuando Revolut tenga todo eso listo, deberá presentar su solicitud de funcionamiento ante la SBS, que tiene un plazo de hasta 270

días para evaluar los requerimientos. Torres estima probable que este año el regulador otorgue esa autorización.

Al respecto, Revolut señaló que su prioridad es asegurar que todos los trámites se hagan correctamente, por encima de cumplir con una fecha límite determinada. "El regulador es quien determina los tiempos y decisiones, y respetamos su proceso", enfatizó. (MAP)

Es posible que Revolut reciba luz verde para operar este año

INVERSIONES

"Las AFP deberían incursionar en portafolios de innovación"

Alfredo Parodi, socio de Capital Strategies –distribuidores de ARK Invest en el Perú–, destaca que, a pesar del ruido de corto plazo, el apetito de los inversionistas por los ETF se sostendría en una visión de largo plazo.

El listado de los ETF temáticos de Ark Invest en la BVL ocurrió antes de la guerra en Medio Oriente. ¿El apetito es el que esperaban?

Este contexto del mercado evidentemente no ayuda a la primera inversión, pero esta es una inversión que debería ser de largo plazo. Y eso no solamente con el *retail*, sino también con institucionales en Latinoamérica y en el mundo. Esto es un evento de corto plazo que no debería afectar la adopción de los ETF en el mediano plazo.

Dentro del mundo institucional, ¿las AFP son grandes demandantes considerando el contexto actual y de retiros?

Las AFP naturalmente deberían incursionar en los portafolios de innovación. En el reporte de la SBS de enero ya hay una AFP que invirtió en Ark por un equivalente de US\$70 millones. Aunque luego, por la coyuntura del mercado, ya no tiene nada, porque venía el tema de Venezuela. Lo de Irán se estaba calentando y decidió reducir riesgo en el portafolio. No debería ser una posición *core*, pero sí satélite estable en los portafolios de las AFP. Son tesis de inversión de largo plazo

¿Qué tan a favor o en contra pueden jugar las Elecciones Generales en la toma de estos ETF?

Si hay un candidato que preocupa al mercado, se debería depreciar el sol y los inversionistas buscarían inversiones en dólares. Si gana un candidato [de ese perfil] y se vuelve un tema estructural, es probable que logremos captar algo de ese flujo. No creo que eso sea un factor tan directo.

Ark tiene un ETF de bitcoin. ¿Por qué no lo listaron?

No creo que forme parte de los portafolios en el corto plazo. No veo una banca privada o un *family office* que tenga una posición importante en *bitcoin*. No lo veo como una posición *core*, que es lo que queremos; por lo menos por ahora. (JTV)



"Esperamos que nuestro fondo capte unos S/200 millones"

Simón Vacher, socio fundador de Inversiones.io Gestión Patrimonial, adelanta que lanzarán un producto para financiar vivienda social. Buscan atraer clientes afluentes.

¿En qué invertirá el fondo que van a lanzar?

Es un fondo de oferta privada en soles que financiará exclusivamente vivienda social del Fondo MiVivienda. El 70% irá a proyectos para adquisición de vivienda nueva y el 30% a proyectos de Sitio Propio, una de las modalidades de Techo Propio. El monto promedio por cada financiamiento será de S/300,000, que es un volumen pequeño. Lo lanzaremos este mes de abril.

¿Cuál es el inversionista objetivo al que apuntan?

Los inversionistas institucionales y sofisticados. Eso incluye a clientes afluentes que tienen un patrimonio mediano o alto y que hoy están buscando alternativas en soles que diversifiquen su inversión inmobiliaria en varios proyectos.

¿Cuánto capital esperan levantar con este fondo?

Esperamos captar en todo el año unos S/200 millones. La inversión mínima es de S/50,000 y creemos que el *ticket* promedio estaría entre los S/150,000 y S/200,000, en el caso de personas. En su estructura participa un fideicomiso de Cofide, que es el responsable de administrar los recursos del fondo.

¿Qué oportunidad ven en el segmento de vivienda social?

Vemos una demanda fuerte de los promotores inmobiliarios por el financiamiento de la fase inicial de los proyectos Mivivienda, que sólo representa entre 5% y 10% del costo total de la obra. Eso nos permitirá prestar con tasas de interés altas, porque al final el monto que pague el promotor termina siendo pequeño en proporción a toda la obra y le resulta eficiente a nivel operativo. El presupuesto del Fondo Mivivienda es de S/1,000 millones, suficiente para absorber toda la inversión.

¿Qué retornos se podrán obtener en la inversión en este fondo?

Ofrecemos dos productos. Uno para inversionistas rentistas, que entregará cada mes un interés equivalente a 15% —la tasa nominal anual— durante 12 meses. En el mercado local hay muchos de estos inversionistas. Y el otro producto es un *bullet* que pagará 16.5% al vencimiento; ahí recién entregará capital más intereses. (MAP)



Mivivienda

SEMANAeconómica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú



Síguenos en:



Escanea el código QR y suscríbete



ELECCIONES 2026

En guardia contra las narrativas de fraude

Los organismos electorales están combinando la verificación digital y el monitoreo de desinformación para reducir dudas sobre la integridad de las elecciones.

La legitimidad de las próximas elecciones en el Perú no se jugará sólo en las urnas, sino también en la capacidad institucional para responder a eventuales acusaciones de fraude y asegurar la limpieza de todo el proceso. El antecedente de las pasadas elecciones de 2021 ha llevado a los órganos electorales (JNE, ONPE, Reniec) a reforzar sus procesos internos de transparencia y sus estrategias de comunicación externa.

La piedra angular de este despliegue es la adopción de tecnologías que permitan generar evidencias de trazabilidad. En esa línea, la iniciativa ONPE Chequea permite identificar tendencias digitales y emitir precisiones técnicas, apoyándose en ONPE-DUCA para detallar la mecánica del escrutinio del 12 de abril. “El ecosistema se completa con un canal de difusión de WhatsApp y bots de consulta”, explica Susana Vital, gerenta de Información y Educación Electoral de la institución.

Como refuerzo en campo, Reniec implementó la aplicación ID Perú, que permite confirmar la iden-

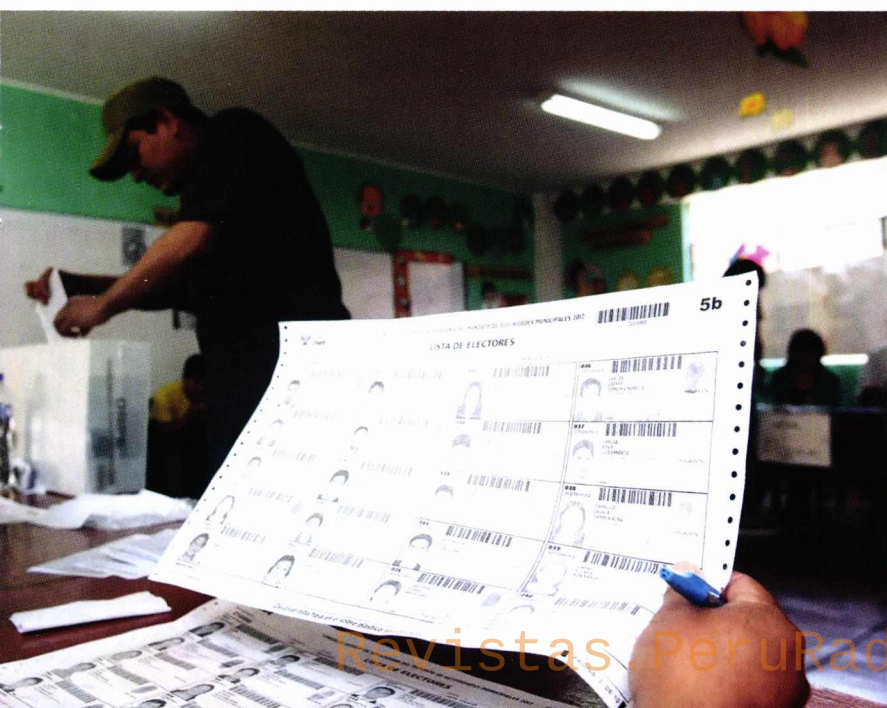
tidad de los electores mediante biometría facial, en 81 locales de votación designados por ONPE. Entre tanto, el Jurado Nacional de Elecciones (JNE) busca atacar posibles vacíos de información reforzando sus frentes comunicacionales. Con eso en mente, la entidad ha implementado una unidad de respuesta rápida y un comité de *fact-checking* para aclarar distorsiones sobre el reglamento de tachas y plazos.

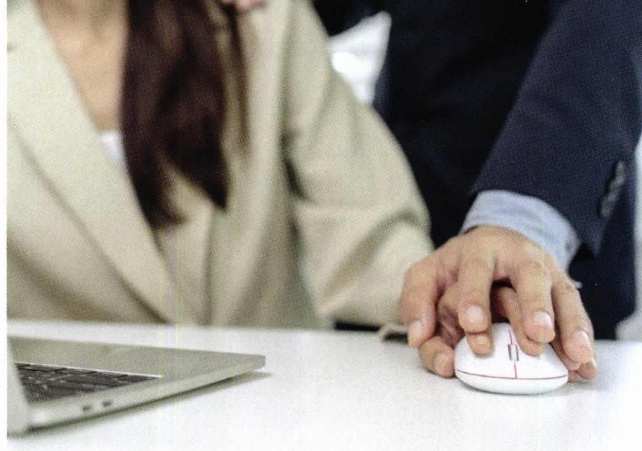
Las herramientas digitales incluyen la identificación biométrica de los electores

Otro frente que se busca atender es la resolución de posibles controversias. “La estrategia es la transmisión en vivo del deslacrado y la calificación de votos impugnados para que el escrutinio sea auditable”, precisa Mayra Nieto, directora de Comunicaciones e Imagen del JNE.

La integridad de la base de datos es el último eslabón para mitigar las eventuales acusaciones de ‘votos fantasma’. Mantener el registro de electores cerrado con excesiva anticipación impedía excluir a ciudadanos fallecidos, un vacío técnico que antes fue presentado como prueba de manipulación. Para cerrar ese flanco, “Reniec redujo el plazo de cierre a 180 días y automatizó la depuración de oficio mediante cruces de información con el sector Salud y el Poder Judicial”, agrega Carmen Velarde, jefa del organismo.

Pero la solidez técnica enfrenta un límite crítico, sobre todo si el proceso electoral arroja resultados estrechos. “Pese al despliegue institucional, las narrativas de fraude parecen inevitables si los resultados son ajustados”, comenta el politólogo y profesor de la PUCP, Fernando Tuesta Soldevilla. Bajo este escenario, los organismos no sólo deben prepararse contra posibles fallas del sistema, sino también contra narrativas basadas en el desconocimiento de los procesos o, incluso, en estrategias de abierta desinformación. (TOT) ■





LIDERAZGO

La incertidumbre como excusa



Renzo Rossi Escua,
Consultor en estrategia de personas y director independiente

ACOSO LABORAL

MÁS ALLÁ DE LA CIFRA

En 2025 se registraron más de 200 casos de denuncias de acoso sexual laboral, según Sunafil. La cifra equivale a un aumento de 5% respecto al año anterior, pero esto no necesariamente refleja un deterioro del entorno laboral.

La lectura desde las empresas es otra: ahora hay menos miedo a denunciar y menor tolerancia al silencio, por lo que el reto ahora no sólo pasa por prevenir, sino también por gestionar adecuadamente los riesgos cuando se produce una denuncia.

Según el reporte 2025 de ELSA (Espacios Laborales Sin Acoso), más del 70% de empre-

sas peruanas tiene políticas contra el hostigamiento, pero la proporción de trabajadores que confía en los canales de denuncia sigue siendo baja. "El problema no es la ausencia de políticas, sino su aplicación real dentro de la organización", reafirma la cofundadora y CEO de ELSA, Marlene Molero.

Este desafío es más visible en sectores históricamente 'masculinos', como minería, la construcción y ciertas industrias. Por ejemplo, Holcim implemen-

tó el canal *Speak Up*. "Está dirigido a colaboradores, contratistas y proveedores, permite reportar situaciones de manera confidencial e incluso anónima, con seguimiento independiente", señala Andrea Neyra, head de Comunicaciones, Asuntos Públicos e Impacto Social de la cementera suiza.

La confidencialidad es fundamental, pues evita represalias. "Esto va más allá del *compliance*. El objetivo es que cada colaborador sienta que trabaja en un entorno seguro, respetuoso y humano", enfatiza Jimena Sologuren, subgerente de Responsabilidad Social y Comunicaciones de Minera Poderosa.

El aumento de la exposición de los casos en redes plantea retos adicionales para las organizaciones, afirma Johanna Caro, gerente de Ges-

tión Humana de Gallagher: "Lo primero es la toma de acciones inmediatas, transparentes y empáticas, no sólo para proteger la reputación, sino porque hablamos de personas". Una reacción tardía o mal gestionada puede agravar el impacto, coincide Pamela Navarro, directora de Atalla Legal. Asimismo, hay desafíos persistentes en las mypes, en las que escasean las estructuras formales, como advierte Natalia Manso, docente de Pacífico Business School. (GHH)

Las denuncias por acoso sexual laboral aumentaron un 51% en 2025

Compañías y líderes están usando la actual incertidumbre como una excusa para no decidir. Y para disfrazar al miedo de "prudencia".

Hoy, en las empresas no faltan razones para preocuparse. Los CEO afrontan un entorno más volátil y difícil de leer. Los equipos ejecutivos cargan con la presión de transformar, ejecutar y, al mismo tiempo, sostener a la gente. Y los trabajadores sienten que el piso se mueve con cada cambio en las habilidades requeridas, las exigencias y la velocidad del juego. El Perú, además, está a pocos días de una elección presidencial, cuyo ruido preelectoral enfría decisiones, posterga inversiones y tensiona conversaciones a todo nivel.

Todo esto es real. Pero, justamente por ello, resulta preocupante ver la facilidad con que muchas organizaciones terminan usando esa incertidumbre como excusa. Esperan un poco más. Piden una validación adicional. Abren otro comité. Estiran una definición importante hasta que "haya más claridad". Así, casi sin darse cuenta, la prudencia empieza a parecerse demasiado a la parálisis.

Más que esperar claridad, muchas empresas están evitando la responsabilidad de decidir sin ella. No se trata de decidir de manera impulsiva. Se trata de algo bastante más simple y, a la vez, más difícil: aceptar que muchas veces no falta información. Lo que falta es decisión y responsabilidad para cerrar temas relevantes, en medio de un contexto imperfecto.

Liderar en la incertidumbre no es adivinar. Es leer bien el momento, distinguir lo esencial de lo accesorio, asumir un margen razonable de error y avanzar con responsabilidad. Y eso lo ve toda la organización. El directorio analiza la calidad de las apuestas. Los equipos ejecutivos miran quién realmente decide. Y los trabajadores ven si, en medio del ruido, existe una dirección reconocible.

En tiempos como estos, liderar no significa esperar certezas. Liderar es evitar que la empresa se acostumbre a postergar o, peor aun, a disfrazar al miedo de "prudencia". ■

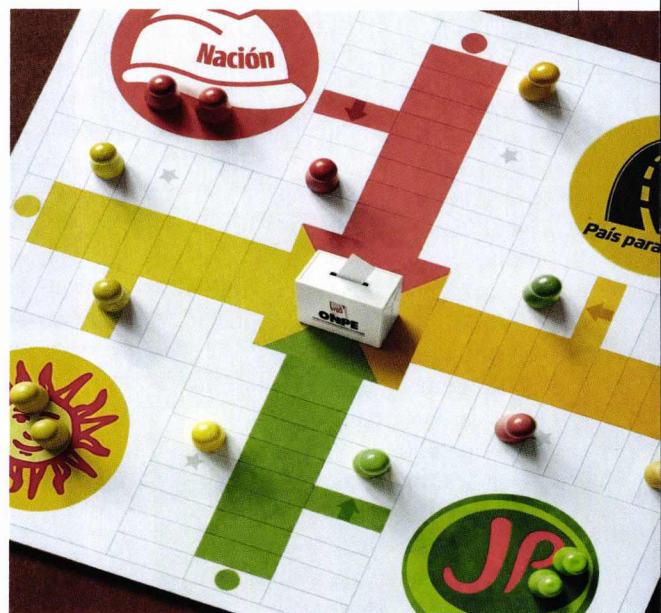
ELECCIONES 2026

Lucha por el boleto a segunda vuelta

Carlos Álvarez y Roberto Sánchez llegan a la última semana de la campaña electoral con buenas posibilidades para llegar a la segunda vuelta. La candidatura de Rafael López Aliaga pierde tracción.

Carlos Álvarez, candidato de País Para Todos, y Roberto Sánchez, de Juntos por el Perú, parten como las principales opciones para dar un salto y tentar la segunda vuelta si se confirma la ligera caída de Rafael López Aliaga en los sondeos (SE1999). El candidato de Renovación Popular cayó tres puntos entre febrero y marzo, tendencia que pone en riesgo su segundo lugar. Álvarez tuvo un impulso en las encuestas tras su participación en los debates del Jurado Nacional de Elecciones (JNE), mientras que Sánchez busca espacios para conseguir el voto del electorado más insatisfecho y opositor al *establishment*, cuando la campaña presidencial llega a su última semana con escasas diferencias entre el tercer y el sexto lugar en las encuestas de intención de voto.

Álvarez parecía haber llegado a su techo en febrero, cuando sus resultados de intención de voto en Ipsos Perú acusaban, incluso, cierto retroceso. Sin embargo, su primera participación en los debates y haberse presentado con un partido sin ningún trasfondo que lo vincule al Ejecutivo o al Congreso le permiten llegar a los indecisos. Hoy, es tercero en las encuestas con 7%, a sólo dos puntos porcen-

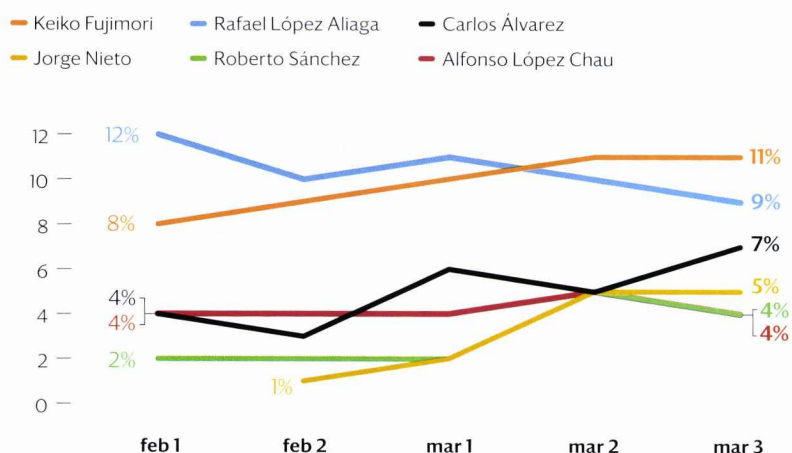


tuales de López Aliaga. “Si bien Álvarez puede quitarle votos a candidatos de centro y derecha, su crecimiento ocurre porque está captando, principalmente, a los indecisos. No tiene una asociación política o ideología explícita. Eso le permite también captar al centro”, dice el socio de Centro Wiñaq, Camilo Ferreira.

País Para Todos y Fuerza Popular le habrían robado algunos votos a López Aliaga. Entre la primera y la tercera semana de marzo, Álvarez subió dos puntos porcentuales en la capital y Keiko Fujimori otros tres. Mientras tanto, el exalcalde de Lima cayó cuatro puntos en ese segmento. Eso consolida la candidatura del fujimorismo y debilita la de Renovación. “El voto de Lima sigue siendo muy volátil. Hay una parte de los votantes de López Aliaga que no es tan leal a su candidato. Y López Aliaga comenzó a enfriarse en el peor momento. El voto urbano se suele dejar llevar por las corrientes de opinión”, señala el politólogo Gonzalo Banda.

Los analistas consultados coinciden en que la caída del candidato de Renovación Popular se debe a la participación firme de su partido en la vacancia de José Jerí, siendo la estabilidad un factor

La intención de voto en la recta final de la elección



Fuente: Ipsos

clave para el segmento AB. Y su discurso hostil parece no causar efecto en los indecisos. “Espantó a la derecha AB con sus locuras, con propuestas en contra de los bancos, y no logró entrar con fuerza al nivel C. El candidato es malo y se dedica a ver temas que no generan interés en la población”, añade el politólogo Eduardo Dargent.

Roberto Sánchez, por otro lado, sería la carta de la izquierda. Aunque sólo obtuvo 4% en el último sondeo de Ipsos, ocupa el tercer lugar en el norte, la segunda región con más electores, con 7%. Además, es segundo en el sur, también con 7%.

Si logra convencer a los votantes de otros candidatos de izquierda, incrementará sus opciones. “Sánchez aún debe buscar el bolsón de votos que dejó Pedro Castillo. Está en esa campaña. Luego, todavía hay candidatos como Ricardo Belmont con 3% o

Ronald Atencio con 2%. Si logra esos votos, tiene proyección”, remarca Ferreira.

Otro candidato con posibilidades, aunque menores,

es Jorge Nieto, del Partido del Buen Gobierno, quien todavía resulta atractivo para el voto de centro y derecha con tintes más progresistas. “Ocupa un espacio similar al de Hernando de Soto en 2021”, dice Dargent. A pesar de esto, su crecimiento parece haberse estancado en la última semana. Hoy se ubica con 5%, pero sólo llega al 3% de los votos en el interior del país.

En tanto, Alfonso López Chau está en quinto lugar con 4%, pero lidera los votos en el sur con 9%. A pesar de esto, es el que menos opciones tendría para repuntar de cara a la votación. “Es un candidato que parece que no se decide a apostar por la población de izquierda que busca romper el orden político”, asegura Banda. (JM) ■



Andina

ELECCIONES 2026

POPULISMO PENAL

La propuesta de imponer sanciones penales a los gerentes generales de las empresas de telecomunicaciones, formulada por el candidato presidencial Rafael López Aliaga (Renovación Popular) para frenar la venta ambulatoria de chips, sería una medida ineficaz e inviable.

El candidato planteó la iniciativa durante el debate presidencial organizado por el Jurado Nacional de Elecciones (JNE), como solución para combatir las extorsiones asociadas al mercado informal. El problema es que desplaza el foco hacia la alta dirección de las operadoras, pero no trastoca las condiciones que permiten la expansión de las redes criminales. Además, en la práctica, los filtros legales de la legislación peruana impedirían que la iniciativa se aplique.

Trasladarle la responsabilidad penal a la alta gerencia ignora que las ‘telcos’ no poseen capacidad de vigilancia directa sobre

puntos de venta externos y atomizados. “El marco legal actual ya contempla multas superiores a los S/5 millones y penas de cárcel para los vendedores informales, pero estas medidas no han frenado la informalidad debido a la escasa fiscalización pública”, explica Manuel Cipriano,

exmiembro del Consejo Directivo de Osipitel. Así, sancionar a los directivos no modificaría los incentivos de las mafias ni fortalecería la capacidad de respuesta del sistema de seguridad.

En el terreno jurídico, la legislación peruana establece que, para que una condena sea válida, se debe demostrar una participación directa o dolosa del imputado en el acto ilícito, algo que sería muy difícil de probar en la gestión de servicios masivos en los que no existe control sobre cada punto de venta. “La responsabilidad penal es para quien vende el chip de forma

“No se puede pretender trasladar la culpa al gerente sólo por el cargo que ocupa”

irregular. No se puede pretender atribuir ese hecho al gerente sólo por el cargo que ocupa”, argumenta José Allemant, socio de DLA Piper. Ir en contra de ello activaría mecanismos de control constitucional y convencional. El sistema incluso permite acudir a la justicia internacional para que se corrijan estas afectaciones al debido proceso, explica José Ugaz, socio de Benites, Vargas & Ugaz Abogados.

La carencia de sustento técnico de esta propuesta ya fue advertida por gremios como la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (AFIN). En enero, al remitir su opinión sobre un proyecto de ley discutido

en Congreso de la República –el proponente fue el Bloque Democrático Popular–, la asociación sostuvo que las propuestas debían ser archivadas por ser inconstitucionales y redundantes, ya que pretenden criminalizar conductas que ya son sancionadas en la vía administrativa.

Hasta la fecha, el proyecto no ha logrado prosperar y continúa siendo analizado por la Comisión de Justicia y Derechos Humanos.

SEMANAeconómica buscó la opinión de los voceros de Renovación Popular para este informe, pero desde el partido indicaron que no podrían participar por temas de agenda. Del mismo modo, las operadoras Claro, Entel, Bitel y el gremio AFIN declinaron brindar declaraciones. (TOT)

Esta semana es el primer cierre de los Effie Awards Perú 2026

Ingresa a www.effie-peru.com para
participar de los **Effie Awards Perú 2026**.

PRIMER CIERRE:	08 de abril
SEGUNDO CIERRE:	17 de abril
TERCER CIERRE:	27 de abril

alacoooperu®



GRPP



OMNICOM MEDIA

Perú21

SEMANAeconómica



UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO

Marketing
Facultad de Ciencias Empresariales

**SAVE
THE
DATE**

CENTRO ESPAÑOL
DEL PERÚ

20 DE MAYO

9:30 AM A 12:30 PM

2^{DO} SUMMIT DE FELICIDAD CORPORATIVA

Sin un descanso
auténtico, no hay
estrategia corporativa
que valga

CON EL APOYO DE MARCAS QUE INSPIRAN BIENESTAR


RIMAC

·buk·

Revistas.PeruRadio.net.pe